



# FICHAS DE FIESTAS MK

## ¿Cuáles utilizar?

### FIESTA DE COLOR

Antes de asistir a tu Fiesta de Color, prepará los materiales teniendo en cuenta los elementos incluidos en el archivo "Preparación para tu Fiesta de Color". Tené en cuenta que la idea de la Fiesta es **presentar un solo look** y enseñar **tips básicos de aplicación** a tus Clientas e Invitadas, por lo que podés dar a probar a todas el mismo look y fechar luego un segundo encuentro para su look personalizado.

Una vez que tenés todos los elementos, recordá que es importante **SEPARAR LAS FICHAS QUE VAS A UTILIZAR** durante la prueba de producto, de manera tal que las tengas listas y organizadas para poder realizar una Fiesta profesional y dinámica.

#### ¡IMPORTANTE!

Recordá que las fichas correspondientes a la apertura y al cierre son comunes a todas las Situaciones de Ventas Mary Kay.



#### Presentación y Reconocimiento de la Anfitriona

1



El primer paso una vez que llegaron todas las Invitadas y que completaron su Perfil de Belleza, es **presentarte y reconocer a la Anfitriona**.

¡Hacé que se sienta muy especial y menciona cuál fue el beneficio que ella obtuvo por ser Anfitriona!

Luego, invitá al resto a presentarse, a contar a qué se dedica y compartir con el resto de dónde conoce a la Anfitriona.

**TIP:** Prestá atención a lo que cada Invitada dice, ya que eso te ayudará a conocer su situación personal y laboral, y utilizar esta información en el cierre individual.

#### Presentación de la Compañía y Testimonio Personal

2



Contá brevemente la historia de la Compañía y compartí de manera **entusiasta, breve y motivadora** lo que Mary Kay hizo por vos y cómo cambió tu vida.

Prepará con anticipación tu Testimonio Personal, utilizando las ideas incluidas en la sección Situaciones de Ventas, dentro del Minisitio Mi Momento MK.

**TIP:** Al presentar tu Testimonio Personal, mencioná que con Mary Kay tenés **dos productos fabulosos para ofrecerles**: la posibilidad de un cambio de look y la posibilidad de un cambio de vida.

## Presentación Línea del Cuidado de la Piel Botanical Effects

3



Mencioná que probarán algunos de los productos de la Línea de Color Mary Kay y que aprenderán algunos tips básicos de aplicación.

**TIP:** si no contás con todos los productos de color para realizar los 4 looks de Maquillaje de Sebastián Correa, elegí uno de ellos y explicales que todas probarán el mismo y que luego les vas a contar cómo obtener otros cambios de look.

Mencioná que En Mary Kay contamos con un **Equipo internacional de Maquilladores** que asesoran a la Fuerza de Ventas Independiente de todo el mundo Mary Kay y además son los responsables de crear los Looks de Maquillaje por temporadas. Contales que es un orgullo que maquillador profesional argentino, **Sebastián Correa**, forme parte de este plantel de expertos en maquillaje y los looks de maquillaje que van a probar fueron especialmente creados por él!

### PREPARACIÓN:

✓ **Prueba del Demaquillador de Ojos Libre de Aceite:** menciónales que para comenzar con la magia del color necesitan tener su rostro limpio y humectado, ya que este será el lienzo perfecto para un maquillaje hermoso. Por lo tanto, pediles que se retiren el maquillaje que llevan puesto con una mota de algodón con Demaquillador.

*Este Demaquillador de doble faz remueve todo tipo de maquillaje sin dejar sensación grasosa. ¡Es increíble!*

✓ **Aplicación de la Base de Maquillaje:** según el tipo de piel de cada una, pediles que se apliquen la Base de Maquillaje Líquida TimeWise para piel Normal a Seca o Combinada a Grasa con la yema de los dedos.

Identificá el tono de Base ideal con el **Identificador de Tonos de Bases de Maquillaje**, disponible en Sección 2.

✓ **Cuidado de la Piel:** mencioná la importancia del Cuidado de la Piel para que maquillaje luzca espléndido. En el cierre individual entregales muestras de Limpiador y Humectante según su tipo de piel.



✓ **Aplicación del Color:** basate en alguno de los looks de Sebastián Correa incluidos en el Individual para guiar a tus Invitadas, y recordales seguir las indicaciones allí incluidas.

Pediles que se apliquen:

- las Sombras con el aplicador esponja
- el Rubor con el algodón
- los Brillos para Labios o Labiales con el pincel descartable para labios
- la Máscara para Pestañas con el aplicador descartable para Máscaras



Si lo deseás, podés apoyarte en los videos disponibles en la Videoteca MK en En Contacto, sección Educación, para ayudar a tus Invitadas a aplicarse los productos con éxito.



**TIP:** Menciona que los productos que les gustaron los podrán llevar a todas partes en los Compactos Mary Kay.

## Dinámica "Tu Beso, tu personalidad"

4



Divertí y sorprende a tus invitadas contándoles lo que su beso dice de su personalidad con esta dinámica.

¿Les gustaría conocer lo que su beso dice de su personalidad? Dejen la marca de su beso en este papel y compárenlo con el reverso del individual. ¿Qué les parece?

### MECÁNICA DE LA DINÁMICA:

**TIP:** recordá llevar papeles en blanco recortados prolijamente para que cada una deje allí la marca de su beso.

1. Pediles que dejen la marca en el papel en blanco que tienen en su lugar.



2. Motivalas a chequear en el dorso de su individual la personalidad según su beso.
3. Incentivalas a compartir su personalidad.
4. Ampliá la descripción de cada personalidad con la información incluida en el flyer "Tu Beso, tu personalidad".



### Cierre Grupal: presentación de las Colecciones

Presentación de otros productos de color: mencioná productos que no hayan probado como la Máscara a prueba de agua, Corrector, Lápices Labiales True Dimensions, Delineadores para Ojos y Labios, etc. los cuales pueden formar parte de sus maquillajes diariamente.

Presentá las colecciones con mucho entusiasmo y seguridad, como si fuera un hecho que las invitadas las van a comprar, recordándoles que estas son sólo ideas, pero por supuesto pueden personalizar su propia colección.

Todas sabemos que el maquillaje no termina con lo básico. Las mujeres siempre queremos productos adicionales ¡queremos todo!

**TIP:** presentá las colecciones comenzando siempre por la más completa y de mayor valor, y andá bajando hasta ofrecer la colección más básica.

Tené a mano los precios actualizados de las mismas, incluyendo el precio por la venta con tarjeta de crédito.

Recordales que en la consulta individual (cierre individual) al finalizar la Fiesta podrán hablar acerca de cómo obtener sus cambios de look personalizados.

## TÉCNICAS PARA REDUCIR LA PERCEPCIÓN DEL PRECIO

Puede suceder que, cuando la gente no conoce la calidad de nuestros productos, tenga en su mente el **prejuicio de que los mismos son caros** y se muestre reacia a invertir en ellos.

Para darte **seguridad** a la hora de ofrecerlos y argumentos claros para revertir esto, te presentamos a continuación dos técnicas comúnmente utilizadas en ventas para predisponer positivamente a los clientes respecto a la compra de los productos.

### TÉCNICA 1: “Valoración de beneficios”

En lugar de compartir vos el precio de los productos, en primer lugar poné mucho énfasis en presentar los beneficios.

Hacé que la Clienta o Potencial Clienta los pruebe, viva la experiencia de aplicárselos, etc. y luego **preguntale cuánto cree ella que cuesta el producto**. Esto hará que ella valore al producto en función de la experiencia que ha vivido, los resultados que ha visto y, en la gran mayoría de los casos, el precio que mencionan las Clientas es superior al real, por lo que automáticamente lograrás reducir la percepción del precio ya que te centrás en los beneficios.

### TÉCNICA 2: “Visualización de la inversión diaria”

Otra de las técnicas más utilizadas se basa en **reducir el valor total** del producto o set a **la inversión diaria** que tiene que realizar la clienta, por lo que la percepción será que vale la pena invertir un monto pequeño diariamente para obtener los resultados deseados.

¿Cómo hacerlo? En primer lugar deberás conocer el precio del producto y la duración aproximada del mismo\*.

$$\text{PRECIO DEL PRODUCTO / CANTIDAD DE DÍAS} = \text{INVERSIÓN DIARIA}$$

Por ejemplo, sabemos que el Humectante AntiEdad TimeWise cuesta \$221 y tiene una duración promedio de 6 meses. De esta manera, dividimos los \$221 por la cantidad de días que hay en 6 meses (180 días aprox.), esto nos da  $\$221/180 \text{ días} = \$1,23$ , por lo tanto al adquirir el Humectante AntiEdad TimeWise la Clienta estará invirtiendo diariamente un poco más de \$1 y casi \$0,60 centavos por aplicación ( $\$1,23 \text{ diarios} / 2 \text{ aplicaciones por día} = \$0,62$ ).

## Set Manos de Seda



Antes de reunirte individualmente con cada una, pediles que prueben el Set Manos de Seda.

Enseñales cómo aplicarlo y sus beneficios y que ellas lo prueben mientras realizás el Cierre Individual.

**TIP:** este es un buen momento para que la Anfitriona sirva las cosas ricas que preparó para las Invitadas. Que no lo haga antes así no se dispersan.

5

## Cierre Individual: Introducción

### ¿Cuándo un Lápiz Labial es más que sólo un maquillaje?

6



Recordá que tu Negocio Independiente Mary Kay te permite ofrecer dos grandes Productos:

1. Un producto tangible, que se refiere a aquellos que pueden probar y sentir, que la ayudan a verse más bellas.
2. Un producto intangible y único: la gran oportunidad de cambio de vida.

Esta pregunta será el disparador para despertar el interés en la Oportunidad de Negocio, ya que compartirás con ellas que Mary Kay es más que una Compañía de Cosméticos, y que un Lápiz Labial es más que sólo un maquillaje, ya que en el dorso de esta ficha tendrás los motivos que apoyan este concepto.

**TIP: si tenés un smartphone, una tablet o una notebook podés compartir este video para darle más fuerza a este concepto que te dará el pie para ofrecer la Oportunidad en el Cierre Individual.**

Compartilos con gran entusiasmo y, si no lo hiciste al comienzo de la Fiesta, compartí tu Historia Personal (Testimonio) ahora.

**TIP: Recordá que en la sección *Situaciones de Ventas*, dentro del Minisitio Mi Momento MK en En Contacto tenés información para armar con anticipación tu Testimonio Personal.**

## Cierre Individual

7



Buscá un lugar separado de la mesa en donde llevaste a cabo la Fiesta de Belleza, y reunite con cada una por separado.

Comenzá por la que está más apurada (esto les mostrará que respetar su tiempo es importante para vos) y pedile que se acerque con su Perfil de Belleza.

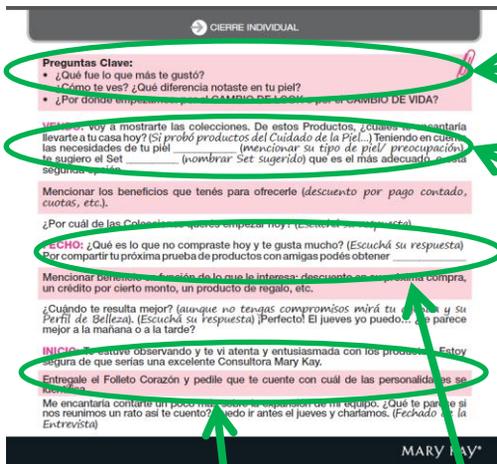
¡No te preocupes con el lugar! No tiene que ser otra habitación y la casa no tiene que ser grande para que puedas hacerlo. Simplemente podés sentarte en una mesa ratona, en la otra punta de la misma mesa en que la realizaste, en la cocina, o en donde tu Anfitriona te diga.

Tené en cuenta que el Cierre Individual ¡es una conversación!, no un monólogo! Por lo tanto, el orden de lo que dirás se irá dando en función de la dinámica de la charla.

¡Y el mismo no debe durar más de 5 minutos!

**¡IMPORTANTE!: ¡Recordá que tenés 3 Objetivos! VENDER, FECHAR e INICIAR.**  
Por lo tanto, guiate con la ficha y llevá adelante los 3 cierres de una manera fluida y dinámica.

PERSONALIZÁ LOS TEXTOS Y FRASES SIGUIENDO TU ESTILO.  
Armá tu propia ficha de Cierre con las frases que te hagan sentir cómoda  
¡y practicalas!



¡ROMPÉ EL HIELO!

Realizá preguntas positivas como éstas. Te ayudarán a predisponerla positivamente.

- ¡Asentí con la cabeza al hacerlo!
- Escuchá sus respuestas.

CIERRE DE VENTAS

1. Recordale las Colecciones.
2. Mencioná los beneficios que tenés para ofrecerle (descuento por pago contado, cuotas, tarjeta de crédito, etc.).
3. Si no acepta esta propuesta continuá ofreciendo el resto de las Colecciones, hasta llegar al Set TimeWise básico, sin Base de Maquillaje.

**TIP:** Para que decida debe tener siempre dos opciones de set y formas de pago. Cuando elige se siente importante, de otra manera puede sentirse presionada.

**TIP:** El cierre de ventas no es algo que se pueda controlar si no hemos escuchado las necesidades de la invitada durante la Fiesta de Belleza.

CIERRE DE INICIACIÓN

Finalmente, antes de dar por finalizado el cierre, recordá contarle a todas las Invitadas que pueden hacer lo mismo que vos.

Mencioná algo que hayas visto en ella, por lo cual creés que puede ser una buena Consultora. Tiene que ser algo genuino y real, y contáselo con mucho entusiasmo. Recordá que es probable que ella no vea lo mismo que vos o que quizás no crea que ella puede lograrlo.

**TIP:** Llevá siempre con vos folletería de Iniciación y Acuerdos de Consultora. Entregale el Folleto Corazón "Descubrí el Éxito para Vos" e indagá con cuál de las mujeres se siente identificada.

CIERRE DE FECHADO

Para que una mujer se sienta atraída a fechar su Momento MK, debe tener una motivación. Por lo tanto, es fundamental mostrarle cuál será su beneficio por invitar a otras mujeres a probar los Productos Mary Kay.

**TIP:** Ingresá al Sitio En Contacto, y en la Sección Mi Momento MK encontrá muchas ideas para **motivar y reconocer** a tus Anfitrionas. Además, encontrarás las respuestas a las **objeciones** más comunes, así podrás aprender a revertirlas con seguridad.

Pedile permiso par llamarla en unos días para ver cómo le está yendo con sus Productos Mary Kay.